PROGRAMM

Jetzt anmelden und Teilnahme sichern!

www.conferencegroup.de/fachmarkt14

21. und 22. Oktober 2014
Dorint Pallas Hotel Wiesbaden

6. DEUTSCHER FACHMARKT-IMMOBILIENKONGRESS 2014

Nachfrage > Angebot: Ist die Expansion investoren- oder konsumgetrieben?

Es referieren und diskutieren u.a.:

Herwig Eggerstedt
DAS FUTTERHAUS

André Glessmann
expert

Volker Gromer
QUICK SCHUH

Thomas Krämer
hagebau/ZEUS

Norbert Mohren
Lidl

Lothar Schäfer
Adler

Eine gemeinsame Veranstaltung von:

the conference group – Ein Unternehmen der dfv Mediengruppe
HEUER DIALOG – Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung

Medienpartner:

Der Handel
Handelsimmobilien Report
Immobilien Zeitung – Fachzeitung für die Immobilienwirtschaft
Lebensmittel Zeitung
TextilWirtschaft – NEWS | FASHION | BUSINESS

Gold-Sponsoren:

GROOTERHORST & PARTNER RECHTSANWÄLTE
GRR
Hahn Gruppe – Wertarbeit mit Handelsflächen
ILG

Silber-Sponsoren:

DECATHLON
Dr. Lademann & Partner – Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH
Greenman Investments
HBB
JLL
MEC
Stadt + Handel
TIAA Henderson Real Estate

Einladung

Sehr geehrte Damen und Herren,

immer mehr ausländische Investoren interessieren sich für Fachmarktimmobilien. Die Nachfrage übersteigt das Angebot. Nach neuen Standorten wird gesucht, doch ist die Expansion investoren- oder konsumgetrieben? Das Kaufverhalten hat sich in den letzten Jahren enorm verändert – zugunsten von E-Commerce. Haben da Großflächenformate noch ihre Berechtigung?

Antworten auf diese und viele weitere Fragen erhalten Sie auch in diesem Jahr wieder beim Fachmarkt-Immobilienkongress 2014. Die Veranstaltung findet am **21. und 22. Oktober 2014** im Dorint Pallas Hotel in **Wiesbaden** statt.

Jährlich treffen sich über 200 Teilnehmer, um gemeinsam über die Zukunft des Betriebstyps Fachmarkt zu diskutieren. Es erwarten Sie folgende Themen-Highlights:

- **Handelsszenario 2025** – Welche Berechtigung haben Fachmärkte mit Großflächenformat?
- **Investition und Finanzierung** – Eine Frage des Standortes? Wann ist Investitionsbereitschaft gegeben?
- **Textilhandel** – Verstärkter Preis- und Platzkampf durch Primark, Reserved, KiK, C&A, NKD, Zara etc. Werden Marktteilnehmer verschwinden?
- **Neue Konzepte und Strategien** – Wie sich der Handel dem Konsumentenwandel anpasst
- **Revitalisierung** – Was ist zukunftsfähig und sichert die Wertsteigerung der Fachmarktimmobilie?
- **Zukunft E-Commerce** – Welche Bedeutung haben Multichannel-Strategien für die Fläche?

Seien auch Sie (wieder) dabei, wenn sich die Entscheider aus dem Handel, Entwickler, Betreiber, Makler und Investoren in Wiesbaden treffen.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Mit freundlichen Grüßen

Diana Goldbeck
Geschäftsleitung
The Conference Group GmbH

Angela Rüter
Geschäftsführerin
Heuer Dialog GmbH

Weitere Top-Referenten:

Peter Bergmann
GC-Gruppe

Bernd Biehl
Lebensmittel Zeitung

Christian Freundl
Invesco Real Estate

Philip Kaufmann
Decathlon

Michael Kliger
eBay Enterprise

Martin Konradi
dm-drogeriemarkt

Manfred Kühl MRICS
Holland Immo Group

Markus Lang
Toys„R"Us

Lothar Lennartz
REDOS

Klaus Mehler
Der Handel

Univ.-Prof. Dr. Dirk Morschett
University of Fribourg/CH

André Pleines
Takko

Nick Redmond
Greenman Investments

Michael Röther
Modepark Röther

Christian Wacker
ILG Fonds

Thilo Wagner
TIAA Henderson Real Estate

Vorabend-Event 20. Oktober:
Sportlicher Auftakt mit Besuch des Decathlon in Wallau
18:00 Uhr Bustransfer vom Dorint Pallas Hotel Wiesbaden

Moderation:
Angela Rüter, Geschäftsführerin, Heuer Dialog GmbH

Fachmarktimmobilien im Überblick – Die Rahmenbedingungen für Expansionspläne

9.00 Uhr
Begrüßung und Einführung in das Kongressprogramm durch die Veranstalter

9.10 Uhr
Entwicklungen und Trends im Marktsegment Handelsimmobilien
Der Hahn Retail Real Estate Report
Thomas Kuhlmann, Mitglied des Vorstands, HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG

9.40 Uhr
Der Transaktionsmarkt für Fachmärkte – Fakten und Trends
Jörg Ritter, Mitglied im Management Board, Jones Lang LaSalle GmbH

10.00 Uhr Diskussionsrunde
Investment und Finanzierung – Warum internationale Investoren deutsche Fachmärkte lieben
- Portfolio-Management und Portfolio-Verkäufe: Besonderheiten aus der Sicht von Asset Managern
- Kaufen oder Verkaufen – Ist jetzt der richtige Zeitpunkt? Welche Investitionen lohnen sich in Deutschland?

Christian Freundl, Director - Asset Management Germany, Invesco Real Estate GmbH

Manfred Kühl MRICS, CEO, Holland Immo Group B.V.

Harald Ortner, Geschäftsführer, HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH

Nick Redmond, Chief Risk Officer, Greenman Investments

Thilo Wagner, Director of Investment Germany, TIAA Henderson Real Estate

Moderation:
Dr. Angelus Bernreuther, Head of Market Research & International Affairs, BBE Handelsberatung GmbH

10.50 Uhr Kommunikations- und Kaffeepause

Handel im Wandel – Welche Berechtigung hat die Großfläche künftig? Standortentscheidungen und Konzeptstrategien

11.30 Uhr
Handelsszenario 2025
Wie entwickeln sich Handelsformate auf der grünen Wiese und in der Innenstadt?
Univ.-Professor Dr. Dirk Morschett, Departement für Management, Universität Fribourg/CH

12.00 Uhr
WERKERS WELT – Das Kleinflächenkonzept DIY der hagebau/ZEUS
- Veränderungen des DIY Marktes in Deutschland und Österreich
- Welche Sondereffekte ergaben sich für die Expansion?
- Strategische Entwicklung der Vertriebslinien
- Synergien und Zusammenarbeit mit der Immobilienbranche und filialisierenden Einzelhändlern

Thomas Krämer, Bereichsleiter Expansion, hagebau/ZEUS

12.30 Uhr
Fachmarktkompetenz in Zeiten des Konsumentenwandels
Herwig Eggerstedt, Geschäftsführender Gesellschafter, DAS FUTTERHAUS Franchise-GmbH & Co. KG

13.00 Uhr Kommunikations- und Mittagspause

14.40 Uhr
Rechtliche Rahmenbedingungen für Fachmarktentwicklungen aufgezeigt an aktuellen Fallbeispielen
Dr. Johannes Grooterhorst, Partner, Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte mbB

15.10 Uhr
Neue Standorte, neues Konzept: Die Expansionsstrategie von QUICK SCHUH
Ausblick – Die Rolle der ANWR Group
Volker Gromer, Geschäftsleitung, QUICK SCHUH Handelsgesellschaft mbH & Co. KG

15.40 Uhr Diskussionsrunde
Handel im Wandel: Wie müssen sich Konzepte und Strategien anpassen?
- Wer sind die Kunden und was fordern Sie künftig?
- Werden sich Standortanforderungen verändern?
- Standort Deutschland: Wie groß ist das Expansionspotenzial noch? Wie attraktiv ist die Expansion ins Ausland?
- Wie müssen künftig Konzepte aussehen? Klarheit und vor-selektierte Ware oder Anziehungskraft von Grabbeltischen und einem breiten Angebot?
- Wie attraktiv sind neue Konzepte für den Mietermix? Welche neuen Nachbarn sind erwünscht?

Peter Bergmann, Leiter Immobilienmanagement, GC-Gruppe

Susanne Klaußner MRICS, Vorsitzende der Geschäftsführung, GRR Real Estate Management GmbH

Martin Konradi, Bereichsleiter Expansion, dm-drogeriemarkt GmbH & Co. KG

André Pleines, Geschäftsleiter Expansion, Takko Holding GmbH

Michael Röther, Geschäftsführer, Modepark Röther GmbH

Moderation:
Uwe Seidel, Geschäftsführender Gesellschafter, Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

16.30 Uhr Kommunikations- und Kaffeepause

Heiße Projekte, heiße Themen – Pläne, Ziele und harte Fakten

17.10 Uhr Couch Talk
Projektentwicklung 2025/2050 – Worauf setzen Projektentwickler und Investoren?
Christian Schröder, COO, MEC METRO-ECE Centermanagement GmbH & Co. KG

im Gespräch mit
Bernd Biehl, Stellv. Chefredakteur, Lebensmittel Zeitung

Stellen Sie Ihre Fragen im Couch Talk.
Ob über die Bedeutung und Entwicklung zur Hybriden Mall, darüber wie die MEC Projektentwicklungen angeht und welche Flächenaufteilung und Konzeptionen erfolgreich sind. Gern können Sie uns vorab Ihre Fragen auch per E-Mail zusenden an:
mona.bogorinski@conferencegroup.de

ca. 17:40 Uhr Ende des ersten Kongresstages

18:00 Uhr Bustransfer nach Friedrichsdorf

19:00 Uhr Abend-Highlight
Besichtigung des Fachmarktzentrums Taunus Carré mit Führung und anschließendem Get-together auf Einladung der ILG

2. Tag | Mittwoch, 22. Oktober 2014

Moderation:
Klaus Mehler, Chefredakteur, Der Handel

Revitalisierung und Projektentwicklung

9.00 Uhr
Begrüßung und Einführung in den Kongresstag durch den Moderator

9.10 Uhr
Best Practices – Revitalisierung und Neubau von Fachmarktzentren
Uwe Seidel, Geschäftsführender Gesellschafter, Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

9.40 Uhr
Die erfolgreiche Revitalisierung eines Praktiker-Marktes am Beispiel Schiffdorf
Besondere Herausforderung: Innenstadtrelevante Sortimente
Lothar Lennartz, Geschäftsführer, redos retail GmbH

10.10 Uhr
Projektentwickler im Wettbewerb um Standorte und Konzepte – Wer gewinnt das kommunale „Rennen"?
Marc Föhrer, Geschäftsführer, Stadt + Handel

10.40 Uhr
Von den Herausforderungen im Handel zum innovativen Filialnetz
Norbert Mohren, Geschäftsführer, Lidl Immobilienbüro West GmbH & Co. KG

11.10 Uhr Kommunikations- und Kaffeepause

Flächenbedarf – Wie werden die Flächenanforderungen künftig aussehen?

12.00 Uhr
Omnichannel Retail – Welche Rolle spielt der stationäre Handel in Zukunft?
Michael Kliger, Managing Director International, eBay Enterprise

12.30 Uhr
Back to the Roots über neue Wege: Die Erfolgsentwicklung nach strategischer Neupositionierung
Ausbau des Multi-Channel-Vertriebskonzepts – Ein Widerspruch zur Zielgruppe?
Lothar Schäfer, Vorstandsvorsitzender, Adler Modemärkte AG

13.00 Diskussionsrunde
Zukunft Handel und E-Commerce: Wie werden die Flächenanforderungen künftig aussehen – auch vor dem Hintergrund von Multichannel-Anforderungen und dem stetig steigenden Multichannel-Angebot?

- Von der Großfläche zum Showroom? Wie wird sich die Innenstadt verändern? Wie die grüne Wiese?
- Multichannel-Lösungen: Welche Bedeutung haben Same Day Delivery und die Lieferzeitpunkt-Zustellung? Wird dies zum Standard werden? Welche Bedeutung hat dies für den stationären Handel?
- Ein Blick in die Zukunft: Was sind die langfristigen Visionen? Wird E-Commerce die Fläche schlagen? Und inwieweit wird der Trend zum Erlebniseinkauf Umsetzung finden?

André Glessmann, Expansionsmanager, expert Warenvertrieb AG

Markus Lang, Leiter Expansion Deutschland, Toys„R"Us GmbH

Lothar Schäfer, Vorstandsvorsitzender, Adler Modemärkte AG

Christian Wacker, Leiter Asset Management, ILG Fonds GmbH

Moderation:
Klaus Mehler, Chefredakteur, Der Handel

13.40 Uhr
Zusammenfassung der Ergebnisse
Klaus Mehler, Chefredakteur, Der Handel

13.50 Uhr Kommunikations- und Mittagspause

15.00 Uhr
Ende des 6. Deutschen Fachmarkt-Immobilienkongresses 2014

I M P R E S S I O N E N

Nicht verpassen:

+ Vorabend-Event 20. Oktober:

Am Vorabend des Kongresses lädt Decathlon zu einem sportlichen Warm-Up in den neu eröffneten **Fachmarkt Wallau** ein. Ein Get-together der aktiven Art mit Besichtigung und anschließender Stärkung bei Umtrunk und Snacks. Leichte Sportbekleidung wird empfohlen.

DECATHLON
SPORT FOR ALL · ALL FOR SPORT

+ Abend-Highlight 21. Oktober:

Am Abend des ersten Kongresstages lädt ILG die Kongressteilnehmer zur Besichtigung des **Fachmarktzentrums Friedrichsdorf** ein, ca. 20 Minuten von Wiesbaden entfernt. Anschließend wird der Abend atmosphärisch mit Networking, Essen und Trinken ausklingen.

ILG

Sponsoring und Ausstellung:

Große Werbemöglichkeiten – Breite Streuung – Viel Aufmerksamkeit

Wir bieten Ihnen mit dem Fachmarkt-Immobilienkongress eine hochrelevante Plattform und umfangreiche Möglichkeiten für Ihren aufmerksamkeitsstarken Auftritt.

Nutzen Sie das Profinetzwerk vor Ort. Stellen Sie den Partnern des Handels und der Immobilienwirtschaft Ihr Know-how, Ihre Projekte und Dienstleistungen vor.

Knüpfen und intensivieren Sie wertvolle Geschäftskontakte.

Wir haben Ihr Interesse geweckt?
Über Ihre Kontaktaufnahme freut sich:

Nadine Binder
The Conference Group
Tel.: +49 (0) 69 / 7595-3047
E-Mail: nadine.binder@conferencegroup.de

Weitere Top-Referenten:

Dr. Angelus Bernreuther
BBE

Marc Föhrer
Stadt + Handel

Dr. Johannes Grooterhorst
Grooterhorst & Partner

Susanne Klaußner MRICS
GRR

Thomas Kuhlmann
Hahn Gruppe

Harald Ortner
HBB

Jörg Ritter
JLL

Angela Rüter
Heuer Dialog

Christian Schröder
MEC

Uwe Seidel
Dr. Lademann & Partner

Jetzt anmelden und Ihre Teilnahme sichern!
www.conferencegroup.de/fachmarkt14

Wie kann ich mich anmelden?

Bitte nutzen Sie die Online-Anmeldung unter **www.conferencegroup.de/fachmarkt14**

1.390,- € zzgl. gesetzl.MwSt. **Kongressgebühr pro Person**

390,- € zzgl. gesetzl.MwSt. **Kongressgebühr pro Person für Vertreter einer Kommune**

Zusätzlich erhalten Sie bei einer Anmeldung **ab dem dritten Teilnehmer Ihres Unternehmens 15% Rabatt.**

Die Kongressgebühr beinhaltet Essen und Getränke während der Veranstaltung, Rahmenprogramm, die Zugangsdaten zu den Charts (sofern von den Referenten freigegeben) sowie den Besuch der Vorträge und der Ausstellung.

Der Veranstalter behält sich Referenten- sowie Themenänderungen vor.

Kontakt

Sie haben Fragen zur Veranstaltung? **Mona Bogorinski** hilft Ihnen gern weiter: Telefon: +49 (0) 69 / 7595-3015 | E-Mail: mona.bogorinski@conferencegroup.de

Oder per Fax anmelden +49 (0) 69 / 7595 - 3020

○ **Ja,** hiermit melde ich mich/melden wir uns zum **6. Deutschen Fachmarkt-Immobilienkongress 2014** am 21. und 22. Oktober 2014 verbindlich an.

- ○ 1.390,- € (zzgl. gesetzl. MwSt.) p.P.
- ○ Ich bin Vertreter einer **Kommune** und melde mich zum Teilnehmerpreis von 390,- € p.P. (zzgl. 19 % MwSt.) an. (Ohne weitere Rabattierung)
- ○ Ich nehme verbindlich an der Vorabendveranstaltung im **Fachmarkt Wallau** am 20.10.2014 teil (in Kongressgebühr enthalten).
- ○ Ich nehme verbindlich an der Besichtigung des **Fachmarktzentrums Friedrichsdorf** am 21.10.2014 teil (in Kongressgebühr enthalten).

○ **Ja,** ich bin/wir sind interessiert an **Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten**. Bitte senden Sie mir/uns unverbindlich Informationsmaterial zu.

○ Ich kann nicht teilnehmen, kaufe aber die **Tagungsunterlagen** (Download) zum Preis von 399,- € (zzgl. gesetzl. MwSt.), 199,- € (zzgl. gesetzl. MwSt.) für Studenten. (Bei Bestellung bitte eine Kopie der Studienbescheinigung oder Studentenausweis beifügen.)

○ **Ja,** ich bin/wir sind Heuer Dialog Abonnenten und verfüge/n über ein **Heuer Veranstaltungsabo.**

Vertragsnummer: _____

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

Name/Vorname _____ Funktion _____

Ab dem 3. Teilnehmer aus dem Unternehmen: **15% Rabatt** auf den Teilnahmebetrag. **Ich melde weitere Personen an:**

Name/Vorname _____ Funktion _____

Name/Vorname _____ Funktion _____

Rechnungs-Adresse:

Firma* _____ Telefon/Fax _____

Name/Vorname _____ E-Mail _____

Straße/Hausnummer _____ Funktion _____

PLZ/Ort _____ Datum/Unterschrift _____

In welcher Branche sind Sie tätig?

- ○ Gastbetrieb/Hotel/Restaurant
- ○ Handelsunternehmen
- ○ Hersteller/Industrie/Produktion
- ○ Dienstleistung allgemein
- ○ Medien
- ○ Student/Schüler
- ○ Sonstige _____

○ **Ja,** bitte informieren Sie mich kostenfrei über künftige Veranstaltungen sowie über Angebote der The Conference Group GmbH zu elektronischen oder Print-Produkten sowie über weitere interessante Veranstaltungen. Kontaktform:

○ per E-Mail ○ per Post ○ per Telefon

Über welche Themenbereiche möchten Sie zukünftig informiert werden?

- ○ Lebensmittel/Ernährung
- ○ Marketing/Medien/Branding
- ○ Hotellerie/Gastronomie/Wellness
- ○ Recht/Steuern
- ○ Personal
- ○ Verpackung/Umwelt
- ○ Textil/Mode
- ○ Immobilien
- ○ Logistik
- ○ E-Commerce

*Wir bitten um Angabe des Unternehmens, das Sie repräsentieren. Damit bestätigen Sie, dass Sie die Anmeldung nicht zu privaten Zwecken nutzen.

Information und Anmeldung:

HD

Termin und Ort:

21. und 22. Oktober 2014
Dorint Pallas Hotel Wiesbaden
Auguste-Viktoria-Straße15
65185 Wiesbaden

Telefon: +49 (0) 611 / 3306-0
E-Mail: info.wiesbaden@dorint.com
EZ 146,- € / DZ 168,- € (inkl. Frühstück)
Stichwort „Fachmarkt-Immobilienkongress"

Details zur Zimmerreservierung unter www.conferencegroup.de/fachmarkt14

Stornobedingungen:

Bei schriftlicher Stornierung bei The Conference Group bis 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50,- € (zzgl. gesetzl. MwSt.) pro Person erhoben. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer Abmeldung innerhalb der letzten 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die gesamte Kongressgebühr fällig.

Ein Ersatzteilnehmer kann jederzeit gestellt werden. Der Veranstalter behält sich Referenten- sowie Themenänderungen vor.

Bei Absage der Veranstaltung:

Die The Conference Group GmbH behält sich die Absage der Veranstaltung (z.B. bei zu geringer Teilnehmerzahl) vor. In jedem Fall ist der Veranstalter darum bemüht, Ihnen die Absage oder notwendige Änderungen des Programmes so rechtzeitig wie möglich mitzuteilen. Muss die Veranstaltung abgesagt werden, erstattet die The Conference Group GmbH bezahlte Teilnehmergebühren. Weitergehende Ansprüche bestehen nicht.